Zeitschrift: Wohnen

Herausgeber: Wohnbaugenossenschaften Schweiz; Verband der gemeinnützigen Wohnbauträger

Band: 86 (2011)

Heft: 3

Artikel: "Für uns geht es um mehr als Zinskonditionen" : SP-Nationaltrat Eric Nussbaumer ist Verwaltungspräsident der Alternativen Bank Schweiz

Autor: Zulliger, Jürg

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-247627

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

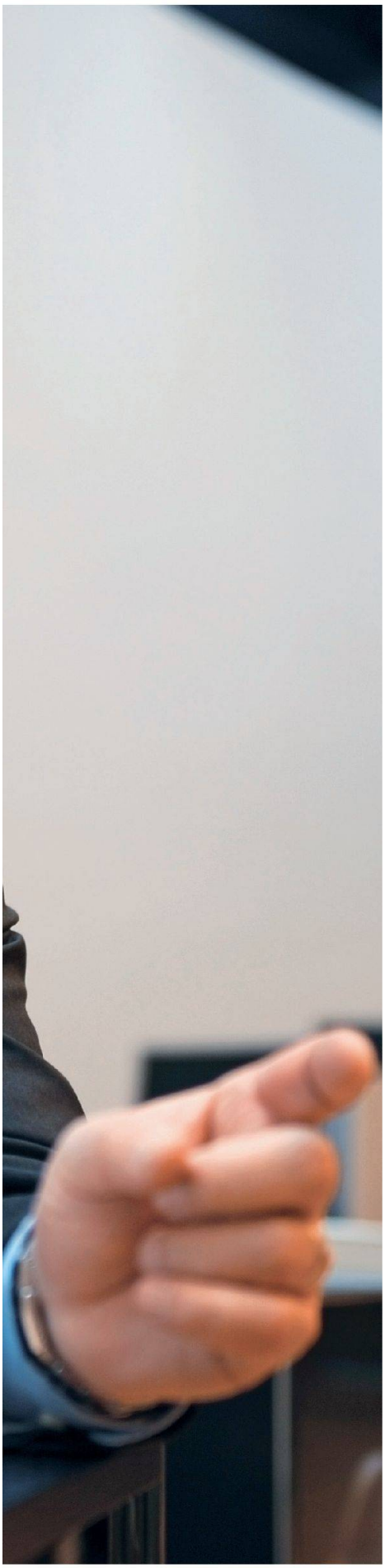
Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 11.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

“Wir wollen transparent machen, woher das Geld kommt und wohin es geht.”



Fotos: Martin Bichsel

SP-Nationalrat Eric Nussbaumer ist Verwaltungsratspräsident der Alternativen Bank Schweiz

«Für uns geht es um mehr als Zinskonditionen»

Die Alternative Bank Schweiz (ABS) bezieht seit zwanzig Jahren in Sachen Nachhaltigkeit, Ethik und Steuergerechtigkeit klare Positionen. Vieles davon wird jetzt bestätigt und von anderen teilweise aufgenommen, sagt ABS-Verwaltungsratspräsident Eric Nussbaumer.

***Wohnen:* Herr Nussbaumer, was bedeutet Ihnen Geld?**
Eric Nussbaumer: Geld ist wichtig, um gesellschaftlich nicht ausgeschlossen, sondern integriert zu sein. Es ermöglicht einem zum Beispiel, am kulturellen Leben teilzunehmen. Mit Geld kann man nützliche Dinge tun, es kann einem helfen, persönlich weiterzukommen, ich kann ein Buch kaufen, oder durch meinen Kaufentscheid auch die Produktionsweise im grossen Wirtschaftskreislauf beeinflussen. Oder nehmen wir die Dimension von Spenden: Wer Geld spendet, kann anderen Menschen etwas ermöglichen. Es kommt darauf an, dass man sich von Geld nicht gefangen nehmen lässt und nicht dem Irrtum erliegt, man müsse möglichst viel davon haben.

In der Geschichte gab es ethisch immer wieder Vorbehalte, ob man überhaupt Geld verleihen und Zinsen dafür einziehen darf. Hat Ihre Bank heute noch solche Berührungsängste?
Ich würde nicht von einer Berührungsangst sprechen, ich sehe es eher als Herausforderung. Die Zinsfrage ist ein schwieriges Thema. Geld hat ja den früheren Tauschhandel ersetzt, es ist die Grundlage dafür, dass Menschen Handel treiben können. Heute liegt die Herausforderung darin, einen verantwortungsvollen Umgang mit Geld zu finden. Wir ringen in unserer Bank darum, was das konkret bedeutet. Unsere Bankdienstleistungen sollen ein Beitrag dafür sein, dass unsere Kunden eigenverantwortlich mit Geld umgehen können.

Sie leben aus einer christlichen Ethik heraus. Wie stark beeinflussen diese Wertvorstellungen ihre heutige berufliche und politische Tätigkeit?
Meine christliche Verankerung hat ohne Zweifel meine Haltung in der sozialen Frage geprägt. Damit meine ich die Themen arm und reich und den Ausgleich von oben und unten. Es beeinflusst mich in der Sichtweise und im Umgang mit Menschen, die Ausgrenzung und Marginalisierung erfahren. Auf der christlichen Wertebasis habe ich Erkenntnisse gewonnen für die Grundhaltung gegenüber der Umwelt oder der Schöpfung, wie es in der kirchlichen Sprache heisst. Wie ein roter Faden zieht sich dies weiter und erstreckt sich über Geld- und Wirtschaftsthemen. Somit sehe ich einen Zusammenhang, warum ich als Ingenieur beim Thema erneuerbare Energie angekommen bin oder weshalb ich mich bei der Alternativen Bank für einen verantwortungsvollen Umgang mit Geld einsetze.

Welcher christlichen Strömung gehören Sie an?
Ich stamme ursprünglich aus einer Täuferfamilie. Da es im Kanton Zürich keine Täufergemeinden mehr gibt, kam ich in das Umfeld der evangelisch-methodistischen Kirche. Dort habe ich mich vor Jahren in der kirchlichen Jugendarbeit engagiert und meine kirchliche Heimat gefunden.

Sie sind beruflich sehr engagiert, haben Familie, sind Nationalrat, nehmen Verwaltungsratsmandate wahr, treiben Sport und so weiter. Wie viele Stunden hat Ihr Tag?
Natürlich bin ich nicht ein Typ, der jeden Abend frei hat und sich am Feierabend zuerst Gedanken macht, was er am Abend für ein Buch lesen und was er privat unternehmen könnte. Abends finden häufig Veranstaltungen der Partei statt, oder ich muss auch Vorbereitungsarbeiten für Politik und Beruf leisten. Daneben ist mir auch etwas Sport, speziell Fussball, wichtig. Vielleicht denken manche Leute, ich würde wie ein Verrückter arbeiten. Das stimmt aber gar nicht. Für mich zählt, dass für mich selbst das Gleichgewicht stimmig ist. >

Sie sind Verwaltungsratspräsident der Alternativen Bank Schweiz (ABS). Sehen Sie sich in dieser Rolle eher als Verkäufer oder als einer, der von einer inneren Mission angetrieben ist?
Mich reizt vor allem die Führungsaufgabe. Es ist eine ungemein spannende Aufgabe, ein derart aussergewöhnliches Unternehmen zu führen, dem in verschiedener Hinsicht spezielle Merkmale eigen sind. Wir sind nicht dem gängigen Schema kapitalistischer Firmen verpflichtet, die primär Umsatzvolumen und Profitmaximierung anstreben, sondern halten andere Wertvorstellungen hoch. Dazu gehören eine ausgeprägte Kultur der Mitwirkung im Betrieb oder eben das alternative Verständnis vom Bankwesen und die Sonderstellung in der Bankszene.

Welche Etappenziele haben Sie schon erreicht?
Ich sehe die Bank in einer kontinuierlichen Entwicklung. Es geht darum, in einer seit Jahren anhaltenden Wachstumsphase unserer Bank keine gröberen Fehler zu begehen und gleichzeitig die Pionierrolle als sozial-ökologische Bank wachzuhalten. In meiner Präsidiumszeit habe ich sicher dazu beigetragen, die Werte der Mitwirkung neu zu beleben und zu klären. Zu den Etappenzielen zählt weiter die Unterbringung der Bank in einem eigenen Gebäude und der Ausbau unserer Präsenz in Zürich. Das Unternehmenskonzept für ein solidarisches Banking ist gestärkt und weiter ausgebaut worden.

Können Sie sich Momente vorstellen, in denen bei Ihnen die Alarmglocken läuten müssten? Wenn Sie zum Beispiel das Gefühl hätten, Teil einer ganz normalen Bank zu sein?
Ein solcher Moment wäre gekommen, wenn wir zum Beispiel Sätze hören wie: Auch bei uns geht es nur noch um Zahlen, um die Geldideologie.

Nehmen wir jetzt einmal an, ich bräuchte innert nützlicher Frist zweihundert Millionen Franken für ein genossenschaftliches Wohnbauprojekt. Was hätten Sie mir dann zu bieten?
Ein Betrag in dieser Grössenordnung würde unser Klumpenrisiko überschreiten, das gemäss den Bankenregulierungen zu beachten ist. In Relation zur Bilanz und zu unserem Eigenkapital ist uns eine Grenze von etwa 15 Millionen Franken gesetzt. Wenn ein Gesuch darüber hinausgeht, würden wir uns aber darum kümmern, mit anderen Banken oder uns nahe stehenden Pensionskassen eine Konsortialfinanzierung sicherzustellen.

Und wenn auch noch Grossbanken mit im Boot wären?
Mit den Grossbanken UBS und CS arbeiten wir nicht zusammen, eine grosse Kantonalbank käme aber in Frage. Wir sind im Alltag auch damit konfrontiert, dass einzelne Kunden allein aufgrund der Zinskonditionen die Bank wechseln. Somit kommen wir unweigerlich zur Frage, was eine Geschäftsbeziehung wirklich ausmacht. Für uns geht es um mehr als Zinskonditionen.

In den letzten Jahren hat die Nationalbank die Geldmarktzinsen tief gehalten. Damit waren über mehrere Jahre Geldmarkthypotheken die günstigste Wohnbaufinanzierung. Sind Sie in diesem Kontext konkurrenzfähig?
Da müssen wir uns zuerst ganz grundsätzlich Gedanken über den Kreislauf des Geldes machen. Was wir betreiben, ist das klassische Zinsdifferenzgeschäft. Wir haben auf der einen Seite Spareinlagen und Kassenobligationen und vergeben auf der anderen Seite Kredite. Wir wollen transparent machen, woher das Geld kommt und wohin es geht. Wir haben inzwischen zusätzlich ein Anlageberatungsgeschäft aufgebaut, aber zu neunzig Prozent widmen wir uns diesem Zinsdifferenzgeschäft. Im Rahmen dieser Unternehmensmission sind bei uns Geldmarkthypotheken nicht als Standardprodukt erhältlich. Wir erachten es nicht als unser Ziel, auf dem Geldmarkt möglichst schnell finanzielle Mittel aufzutreiben und dann zu aggressiven Konditionen auf dem Markt anzubieten. Wir sehen uns als realwirtschaftliche Vermittlerin und sind dem Gemeinwohl verpflichtet.

Muss man nicht einwenden, dass viele Regionalbanken, Sparkassen und die Raiffeisen auch einen solch regionalen Geldkreislauf pflegen?
Es stimmt, dass sich dies im ursprünglichen Gedankengut von Genossenschaftsbanken oder lokalen Sparkassen widerspiegelte. Auf einem anderen Blatt steht freilich, in welche Richtung sich diese traditionellen Ideen entwickelt haben. Zum Zeitpunkt der Gründung unserer Bank stellten wir fest, dass es auf dem Bankenplatz Schweiz keine echte Alternative gab.

Was ist aber im Kern der Unterschied zu einer lokal verwurzelten Regionalbank?
Im Unterschied zu anderen Banken haben wir Kriterien aufgestellt, in was für Unternehmen und Geschäftszwecke wir investieren wollen. Wegleitend ist für unsere Banktätigkeit ein Positiv- und Negativkatalog. Eine Förderung erfahren zum Beispiel der gemeinnützige Wohnungsbau sowie sozial-ökologische Betriebe, während Agroindustrien mit Massentierhaltung oder Gentechnik nicht in Frage kommen. Unser ganzes Geschäftsmodell hat einen integrativen ethischen Anspruch.

Zur Person
Der fünfzigjährige Eric Nussbaumer ist verheiratet und Vater dreier erwachsener Kinder. Aufgewachsen ist er im Kanton Zürich; am Technikum in Winterthur schloss er als Elektroingenieur HTL ab. Für ein Jahr zog es ihn mit seiner Familie in die USA, wo er Theologie und Ethik studierte. Seither absolvierte er mehrere Weiterbildungen in Unternehmensführung, Betriebswirtschaft usw. Beruflich war er in leitender Funktion in einer Genossenschaftsunternehmung für dezentrale Energieanlagen tätig und ist Mitinhaber einer Firma für Elektroinstallationen. Seit 2007 ist er für die SP im Nationalrat, 2008 wurde er Verwaltungsratspräsident der 1990 gegründeten Alternativen Bank Schweiz AG (ABS).

Zahlt die ABS den Aktionären eine Dividende?
Vor der aktuellen Tiefzinsphase schütteten wir eine Dividende von zwei Prozent aus. Wegen der tiefen Zinsen und der gesunkenen Marge verzichten wir seit letztem Jahr aber darauf.

Was verdienen Sie als Verwaltungsratspräsident?
Meine Arbeit entspricht einem Pensum von rund dreissig Prozent und wird mit rund 70 000 Franken im Jahr vergütet. Für uns gilt der Grundsatz, dass das Präsidium des Verwaltungsrates in der gleichen Klasse eingestuft sein sollte wie ein Mitglied der Geschäftsleitung.

Der Finanzplatz Schweiz ist derzeit mit der Diskussion um Steuerhinterziehung unter Druck. Wie nehmen Sie dazu Stellung?
Mir ist aufgefallen, dass die Schweizer Bankiervereinigung seit letztem Jahr Forderungen aufstellt, die bei uns schon seit zwanzig Jahren gelebt und umgesetzt werden. Jeder Kunde hat bei uns mit seiner Unterschrift zu bestätigen, dass sein Geld korrekt versteuert ist. Selbstverständlich setzen wir darüber hinaus das Gesetz zur Geldwäscherei um und nehmen bei grösseren Beträgen Abklärungen vor. Ein Ban-

> Das Bankwesen muss sich jetzt in eine andere Richtung entwickeln.

kenplatz, der immer wieder versucht, mit Steuerhinterziehern ins Geschäft zu kommen, hat keine Zukunft.

Was ist Ihre Meinung zum Bankgeheimnis?
Soweit es sich dabei um ein Berufsgeheimnis handelt, um einen sorgfältigen Umgang mit Informationen, wäre nichts dagegen einzuwenden. Wir müssen aber klar feststellen, dass sich diese Tradition in der Schweiz zu einem Steuerhinterziehungsgeheimnis gewandelt hat. Diese Entwicklung lehnen wir dezidiert ab. Im Umgang mit ausländischen Kunden ist das Bankgeheimnis de facto schon gefallen, die getroffenen Doppelbesteuerungsabkommen, Varianten der Abgeltungssteuern usw., sehe ich als blosse Überbrückungsmassnahme.

Als eines Ihrer Spezialgebiete gelten erneuerbare Energien und Energieeffizienz. Sehen Sie hier noch ein Potenzial für weitere Verbesserungen?
Das in der Schweiz sehr gut etablierte Label Minergie hat gezeigt, wie sich konkret ein besserer Baustandard realisieren lässt. Zum Teil hat dies aber auch damit zu tun, dass die Kantone die Entwicklung des energieeffizienten Bauens etwas verschlafen haben. Die hoheitlichen Standards der Kantone hinkten der allgemeinen Entwicklung zunächst hinterher. So kam es, dass sich ein privates Label wie Minergie überhaupt etablieren konnte. Die Gesamtbilanz für die Schweiz ist aber ohne Zweifel sehr positiv. Wir haben jetzt ein nationales Gebäudesanierungsprogramm aufgegleist, das sich über eine Frist von zehn Jahren erstreckt. Damit kann das enorme Potenzial, das in Gebäudesanierungen liegt, genutzt werden. Ich sehe dies als Meilenstein in der schweizerischen Energiepolitik.

Im Zuge der Finanzkrise 2008 geriet das weltweite Bankensystem an den Rand des Abgrunds. Halten Sie es für politisch machbar, dass solche Risiken künftig ausgeschlossen werden können?
Der globale Finanzmarkt hat ohne Zweifel zu viele Spekulanten hervorgebracht. Die Finanzmarktregulierung hat man in den letzten Jahrzehnten heruntergefahren. Jetzt muss es darum gehen, wieder klare und griffige Regulierungen einzuführen. Grosse Bedeutung hat aus meiner Sicht natürlich ebenso das unterschiedliche Verständnis von der Rolle einer Bank. Unsere Bank sieht sich im Dienst des Allgemeinwohls, nimmt primär eine Vermittlungsaufgabe zwischen Einlegern und Kreditnehmern wahr. Dies ist natürlich ein ganz anderes Verständnis als eine Bank, die um jeden Preis die Eigenkapitalrendite in die Höhe schrauben will und im Investmentbanking nichts unversucht lässt, um so viel Geld wie möglich zu machen. Ich bin sicher, dass sich das Bankwesen jetzt in eine andere Richtung entwickeln muss, die Politik muss aber auch Änderungen bei der Aufsicht wollen. Sonst kann die nächste Krise nicht verhindert werden.

Interview: Jürg Zulliger

Anzeige

Der stiehlt dem Fenster die Schau!

Mehr als ein Fenstergriff - ein Handschmeichler.

BSD
Die Beschlägekultur.

BSD Beschläge Design AG // Reinacherstr. 105 // 4053 Basel // T 061 755 30 00 // Fax 061 755 30 09 // www.bsdbasel.ch